

## ***Revue Finance-Contrôle-Stratégie***

Appel à contributions

### **Stratégies d'alliances et de coopération dans les écosystèmes**

Rédacteurs invités :

Anne ALBERT-CROMARIAS – ESC Clermont Business School, CleRMa

Paul CHIAMBARETTO – Montpellier Business School – Université de Montpellier / Ecole Polytechnique, MRM

Anne-Sophie FERNANDEZ – Université de Montpellier / Montpellier Business School, MRM

Elodie LOUBARETTE – Université Paris Saclay, RITM

**Date limite de soumission : 15 octobre 2021**

Ce numéro spécial, fruit d'un partenariat entre la revue Finance-Contrôle-Stratégie et l'AIMS, est porté par la communauté internationale « CENA community » (*Coopetition Ecosystems Networks Alliances*), regroupant plus d'une cinquantaine de chercheurs de différentes nationalités, qui s'intéressent aux problématiques liées à la coopération, aux écosystèmes, aux réseaux et aux alliances. Ils se retrouvent régulièrement lors de la conférence annuelle EURAM (dans le track CENA du SIG « *Collaborative Strategies* ») et dans le cadre de la session thématique CENA de l'AIMS.

Les écosystèmes d'affaires sont caractérisés par une forte complexité et une forte incertitude. L'enjeu principal de ces écosystèmes d'affaires est de créer suffisamment de valeur commune pour l'ensemble de l'écosystème, tout en s'assurant d'une répartition équitable de la valeur créée entre les acteurs impliqués. Pour répondre à ces défis, les entreprises qui évoluent dans ces écosystèmes ont tendance à s'allier, y compris avec des concurrents.

Ces stratégies d'alliances et de coopération permettent notamment aux firmes d'accéder à des ressources et compétences qu'elles ne possèdent pas, de réduire leurs coûts, de partager des risques, de réduire le *time-to-market* et ainsi d'améliorer leur processus d'innovation pour atteindre des niveaux de performance supérieurs. Cependant, ces stratégies comportent de

nombreux risques pour les entreprises. En effet, dans une stratégie d'alliance, les entreprises sont amenées à partager une partie de leurs ressources et leurs compétences. Ce faisant, elles s'exposent à d'importants risques d'opportunisme de la part de leur(s) partenaire(s). Ces risques sont d'autant plus élevés lorsque les partenaires sont également concurrents. Ces risques sont à leur tour sources de tensions et de conflits entre les partenaires. Les tensions et risques résultants de ces risques peuvent conduire à l'échec de la stratégie d'alliance ou de coopération et à une détérioration majeure de la performance des entreprises. C'est pourquoi il paraît essentiel de manager ces tensions et sources de conflits de manière efficace.

L'étude des stratégies d'alliance et de coopération dans les écosystèmes revêt des enjeux majeurs, à la fois pour les praticiens et pour les chercheurs en sciences de gestion. Ce numéro spécial de la revue FCS invite la soumission de contributions qui portent, notamment, sur les antécédents, les caractéristiques, le management et la performance des stratégies d'alliances et de coopération au sein d'écosystèmes variés. Plusieurs types de questionnements peuvent être envisagés :

- Déterminants et antécédents des stratégies d'alliances et de coopération au sein d'écosystèmes :
  - Pourquoi les entreprises s'engagent-elles dans ce type de stratégie ?
  - Ces stratégies sont-elles délibérément adoptées par les organisations ?
  - Un acteur tiers intervient-il dans le processus ?
- Caractéristiques et modalités des stratégies d'alliance et de coopération au sein d'écosystèmes :
  - Quelles sont les différentes formes de stratégies d'alliance et de coopération dans des écosystèmes ?
  - Quels sont les avantages et les limites de ces stratégies aux différents niveaux (écosystème, partenariat, organisation, projet) ?
  - Comment s'orchestrent ces stratégies au sein de l'écosystème ?
  - Quelles particularités au sein des écosystèmes entrepreneuriaux ?
- Mise en œuvre et management des stratégies d'alliance et de coopération dans des écosystèmes :
  - Quelle(s) implication(s) sur les routines et les processus internes des organisations concernées ?

- Quelles sont les difficultés rencontrées lors de la mise en œuvre de ces stratégies ?
- Comment gérer les tensions inhérentes à ces stratégies ?
- Comment les organisations gèrent-elles leur portefeuille de stratégies d'alliance et de coopération dans des écosystèmes ?
- Ces stratégies renforcent-elles les asymétries entre les partenaires ?
- Résultats des stratégies collaboratives/coopétitives :
  - Quels sont les bénéfices de ces stratégies ?
  - Comment s'inscrivent-elles dans des écosystèmes déjà existants ?
  - Dans quelle mesure sont-elles pertinentes dans les écosystèmes entrepreneuriaux ?
  - Permettent-elles de développer de nouveaux écosystèmes, et à quelles conditions ?

Ces questions peuvent être abordées selon différentes approches théoriques (*Resource Based View, Knowledge Management, Théorie des réseaux sociaux, Théorie Néo-Institutionnelle, etc.*) et différents niveaux d'analyse (écosystème, inter-organisationnel, intra-organisationnel, mais aussi individuel). Les contributions peuvent mobiliser aussi bien des designs de recherche qualitatifs que quantitatifs. Elles peuvent traiter de tous les secteurs d'activité, des plus technologiques aux plus traditionnels, et de toutes tailles d'organisations, depuis la TPE jusqu'à la multinationale, sans oublier les ONG ou les acteurs publics.

Les numéros spéciaux publiés par FCS sont traditionnellement composés de 3 à 5 papiers. En lien avec la politique éditoriale de FCS, il est attendu de préférence des articles à contenu empirique fort, indépendamment de la méthodologie de recherche déployée (tests, études de cas, recherches-interventions, etc.) et mobilisant un soubassement théorique rigoureux. Des contributions de nature théorique / conceptuelle sont toutefois admises, dès lors qu'elles proposent des approches novatrices et originales sur la thématique du numéro spécial et participent à renouveler les débats sur les stratégies d'alliances et de coopération dans les écosystèmes.

Afin de faciliter le processus d'identification des papiers, les auteurs, dans le cadre du processus de soumission, mentionneront impérativement « Numéro spécial Stratégies d'alliances et de coopération dans les écosystèmes » sur la page de garde en dessous du titre

de l'article (ils pourront, le cas échéant, mentionner également la référence au numéro spécial dans le cadre de la lettre d'accompagnement jointe à l'article).

Les articles proposés seront préférentiellement rédigés en français.

Depuis, le 01 mai 2021, la revue FCS a changé de plateforme de soumission. Désormais, pour soumettre un article, il faut passer par le site de soumission Manuscript manager auquel les auteurs peuvent accéder en suivant le lien suivant :

<https://fcs.manuscriptmanager.net/>

L'ensemble des informations concernant la revue Finance-Contrôle-Stratégie, notamment la rubrique « recommandations aux auteurs », spécifiant les normes de soumission sont consultables à l'adresse suivante :

<https://journals.openedition.org/fcs/>.

Les propositions de contributions sont attendues d'ici au **15 octobre 2021** (date impérative). Chaque texte fera l'objet d'une évaluation en double aveugle.

### **Bibliographie indicative**

Albert-Cromarias A. et Dos Santos C. (2020), "Coopetition in healthcare: Heresy or reality? An exploration of felt outcomes at an intra-organizational level", *Social Science & Medicine*, vol. 252, in press.

Albert-Cromarias A. et Dos Santos C. (2020), "Coopetition between French healthcare providers: an analysis in terms of proximity", *Supply Chain Forum*, vol. 21, n°2, p. 69–78.

Bengtsson M. et Raza-Ullah T. (2016), "A systematic review of research on coopetition: Toward a multilevel understanding", *Industrial Marketing Management*, vol. 57, 23–39.

Bouncken R.B., Fredrich V., Ritala P. et Kraus S. (2018), "Coopetition in new product development alliances: advantages and tensions for incremental and radical innovation", *British Journal of Management*, vol. 29, n°3, p. 391-410.

Brandenburger A. M. et Nalebuff B. J. (1996), *Co-opetition*, Doubleday.

Castañer X. et Oliveira N. (2020), "Collaboration, Coordination, and Cooperation Among Organizations: Establishing the Distinctive Meanings of These Terms Through a Systematic Literature Review", *Journal of Management*, vol. 46, n°6, p. 965–1001.

- Chiambaretto P., Massé, D. et Mirc N. (2019), "All for One and One for All?" - Knowledge broker roles in managing tensions of internal coopetition: The Ubisoft case, *Research Policy*, vol. 48, n°3, p. 584–600.
- Chiambaretto P. et Wassmer U. (2019), "Resource utilization as an internal driver of alliance portfolio evolution: The Qatar Airways case (1993–2010)", *Long Range Planning*, vol. 52, n°1, p. 51–71.
- Chiambaretto P., Maurice J. et Willinger M. (2020), "Value creation and value appropriation in innovative coopetition projects", *M@n@gement*, vol. 23, n°2, p. 61-75.
- Cusin J., Loubaresse E. et Charreire Petit S. (2013), « Analyse d'une dynamique de coopétition conflictuelle : l'affaire du classement 2006 des vins de l'AOC Saint-Émilion », *Revue Internationale PME*, vol. 26, n°2, 103-125.
- Cusin J. et Loubaresse E. (2015), « L'interclustering - De la communauté de pratique aux réseaux d'innovation », *Revue Française de Gestion*, vol. 41, n°246, p. 13-39.
- Cusin J. et Loubaresse E. (2018), « Inter-cluster relations in a coopetition context: The case of Inno'vin", *Journal of Small Business & Entrepreneurship*, vol. 30, n°1, p. 27-52.
- Cusin J. et Loubaresse E. (2020), "La construction de la légitimité d'une initiative de cluster : le cas d'Inno'vin", *Finance Contrôle Stratégie*, vol. 23, n°1.
- Czakon, W., Klimas, P., & Mariani, M. (2020). Behavioral antecedents of coopetition: A synthesis and measurement scale. *Long Range Planning*, 53(1). In Press
- Das T.K. et Teng B.S. (2000), "A resource-based theory of strategic alliances", *Journal of Management*, vol. 26, n°1, p. 31-61.
- De Resende L.M.M., Volski I., Betim L.M., de Carvalho G.D.G., De Barros R. et Senger F.P. (2018), "Critical success factors in coopetition: Evidence on a business network", *Industrial Marketing Management*, vol. 68, p. 177–187.
- Dorn S., Schweiger B. et Albers S. (2016), "Levels, phases and themes of coopetition: A systematic literature review and research agenda", *European Management Journal*, vol. 34, n°5, p. 484–500.
- Fernandez A.-S., Chiambaretto P. (2016), "Managing tensions related to information in coopetition", *Industrial Marketing Management*, vol. 53, p. 66–76.
- Fernandez A.-S., Chiambaretto P., Le Roy F. et Czakon W. (2018), *The Routledge Companion to Coopetition Strategies*, Abingdon: Routledge.
- Fernandez A.-S., Le Roy F. et Gnyawali D.R. (2014), "Sources and management of tension in co-opetition case evidence from telecommunications satellites manufacturing in Europe", *Industrial Marketing Management*, vol. 43, n°2, p. 222-235.
- Granata J. et Le Roy, F. (2014), « Le management de la coopétition en PME : le cas des vignerons du Pic Saint-Loup », *Finance Contrôle Stratégie*, vol. 17, n°2.
- Gnyawali D.R. et Ryan Charleton T. (2018), "Nuances in the interplay of competition and cooperation: Towards a theory of coopetition", *Journal of Management*, vol. 44, n°7, p. 2511–2534.
- Gnyawali D.R. et Park B.J. (2011), "Co-opetition between giants: Collaboration between competitors for technological innovation", *Research Policy*, vol. 40, n°5, p. 650-663.

- Gomes E., Barnes B.R. et Mahmood T. (2016), "A 22 year review of strategic alliance research in the leading management journals", *International Business Review*, vol. 25, n°1-part A, p. 15–27.
- Hannah D. P. et Eisenhardt K.M. (2018), "How firms navigate cooperation and competition in nascent ecosystems", *Strategic Management Journal*, vol. 39, n°12, p. 3163–3192.
- Kale P. et Singh H. (2009), "Managing strategic alliances: What do we know now, and where do we go from here?", *The Academy of Management Perspectives*, vol. 23, n°3, p. 45–62.
- Le Roy F. et Fernandez A.-S. (2015), "Managing cooperative tensions at the workinggroup level: The rise of the cooperative project team", *British Journal of Management*, vol. 26, n°4, p. 1–18.
- Le Roy F., Robert M. et Lasch F. (2016), "Choosing the best partner for product innovation: Talking to the enemy or to a friend?", *International Studies of Management and Organization*, vol. 46, n°2-3, 136-158.
- Lehiany B. et Chiambaretto P. (2019), « L'apport de la méthode fsQCA à l'étude de la complexité causale : Une application à la stabilité des alliances », *Finance, Contrôle et Stratégie*, vol. 6, p. 1–35.
- Oliveira N. et Lumineau F. (2019), "The Dark Side of Interorganizational Relationships: An Integrative Review and Research Agenda", *Journal of Management*, vol. 45, n°1, p. 231–261.
- Ralandison G., Milliot E. et Harison V. (2018), « De la coopération intégrée à la coévolution intentionnelle : cas de réseaux de producteurs et d'exportateurs de la filière des huiles essentielles à Madagascar », *Finance Contrôle Stratégie*, vol. 2.
- Shipilov A. et Gawer A. (2019), "Integrating research on interorganizational networks and ecosystems", *Academy of Management Annals*, vol. 14, n°1, p. 92–121.
- Tidström A. (2014), "Managing tensions in cooperation", *Industrial Marketing Management*, vol. 43, n°2, p. 261–271.
- Wang Y. et Rajagopalan N. (2015), "Alliance capabilities review and research agenda", *Journal of Management*, vol. 41, n°1, p. 236–260.
- Wassmer U. (2010), "Alliance Portfolios: A Review and Research Agenda", *Journal of Management*, vol. 36, n°1, p. 141–171.